

南アフリカの路商と移民の参入 ジョハネスバーグ の事例

| | |
|-----|--|
| 著者 | 吉田 栄一 |
| 権利 | Copyrights 日本貿易振興機構（ジェトロ）アジア 経済研究所 / Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization (IDE-JETRO) http://www.ide.go.jp |
| 雑誌名 | アフリカレポート |
| 発行年 | 2000-09 |
| 出版者 | 日本貿易振興会アジア経済研究所 |
| URL | http://hdl.handle.net/2344/00008345 |

南アフリカの路商と移民の参入

ジョハネスバーグの事例

吉田 栄一

1 活況を呈する都市雑業

南アフリカ共和国、ジョハネスバーグの中心街路は1994年の民主化後、6年間を経て爆発的に増加した都市雑業層によってパザール化しつつある。80年代初期に300以下と推計されたジョハネスバーグ市内の路商数は、95年には4000に増加し、98年には1万を超えている。このような路商の増加には明らかに91年と95年の商法改正が影響している。91年改正で路商の活動が法的に認められ、95年改正でその監督権限が州政府に移管されたが、各州政府が放任の姿勢をとったことによって制度的にその活動が自由化されたのである。

路商が空間的に拡大する現象は、1990年代前半の南アフリカにおける都市研究では、南アフリカ都市の「アフリカ化」あるいは「インフォーマル化」と説明されてきた。現地の報道では、その拡大要因を移民参入に結びつける傾向が強く、それを通して都市貧困層の間では労働市場の逼迫要因としての移民という認識が拡大した。その結果、

移民排斥の雰囲気都市貧困層に充満し、94年から96年にかけて、集団的な排除運動が中国系移民を対象に発生し、後にその対象はアフリカ人移民へも拡大した。

その一方で、移民の参入による好影響を指摘する興味深い調査結果が発表された。南アフリカ民主主義研究所(IDASA)とカナダ・クイーンズ大学の共同研究である南部アフリカ移民問題プロジェクト(SAMP)は、その調査結果の一部として移民の地域経済への貢献を明らかにした。それによると、参入した雑業層の多くが複数の南アフリカ人を新規雇用しており、相対的に高学歴で技術水準の高い移民就業者から南アフリカ人の都市雑業層へ技術移転がおこなわれているという。

たしかに、移民参入の影響は、路上でも容易に確認できる。例えば、近年、南アフリカで急激に豊富になった手工芸品には、明らかにリンボポ川を越えて持ち込まれた意匠の影響が観察される。また、裏庭や車庫、アパートの一室で営業していた零細な床屋や洗濯屋の南アフリカ人は、先に路上で営業していた他のアフリカ人に刺激されて路

上に進出したと思われる。

本稿では、大都市ジョハネスバーグの路商の商環境調査を通じて明らかになった移民参入の状況とその影響について、都市黒人低所得層の買いものの行動の変化を通して考察する。なお、本稿は筆者が1999年8月と10月に現地の研究者の協力を得て実施した、路上の経済活動従事者（169店舗）面談調査の結果にもとづいている。また、本稿では対象をStreet Tradesに限定しており、それを路商と訳している。

2 貧困層の買いものの行動

都市黒人層の買いものの行動の際の選択を、路商と大規模店、専門店の間で比較調査した、ケープタウン大学都市問題研究所は、交通アクセスがその決定要因であると説明している。具体的には、都市郊外タウンシップ住民の場合、最寄りのタウンシップに新規立地した大規模商業施設で買いものをする理由として65%が交通費と移動時間の削減をあげている。都心商業地区など他地区を選択する理由としては「職場に近い」が24%と最多で、「多様な店舗」(21%)、「移動のコストが低い」(12%)と続く（“Do retail centres enhance township economic development? Lessons from Khayelitsha, Cape Town,” Nicole Barnes, Urban Problems Research Unit, University of Cape Town, Working Paper 57, 1998, Cape Town）。

では都市内部に居住する黒人低所得層の買いものの行動はどうであろうか。都心の低所得層は、移動手段を所有せずモビリティが低いので、近隣地区で消費行動を完結せざるを得ない。しかし、都心商店街での品揃えは、黒人の都心流入が増加し、都心居住者の購買力が低下しているにもかかわらず、対象顧客を貧困層とはしていない。なぜなら、

都心商店街の品揃えは地代に制限されて、都心居住者の購買力水準にみあったものが供給されないからである。そこで、路商の供給する低価格帯の商品への需要が高まるのである。このような状況において、商品需要をみたしたのが、路商の扱う輸入買いまわり品である（本稿では、購入する頻度が低く、価格が高いために、商品を比較検討して購入し、居住地より比較的遠方の商店でも購入される傾向の商品を「買いまわり品」と称し、商店や商業地区の買いまわり品の構成比を「買いまわり性」とする。また、食品のように購入頻度が高く、身近な商店で日常的に購入する機会が大きいものを「最寄り品」、その構成比を「最寄り性」と称する）。

1990年から95年にかけて都市白人の平均収入は3.4%減少したが、黒人の平均収入は140%増加し、都市黒人層の購買力は増加している。それにともないタウンシップを中心に消費者の需要は高まっており、既存の都心商店街や大規模商業施設の配置では対応できなくなっている。黒人の非耐久・半耐久消費財の消費を通してみると、例えば91年から98年にかけて衣類・靴への支出が46.2%増加している（薬品・化粧品は62.5%、ガソリン46.3%、そして交通通信費は55.9%の増加を見せている。所得増加にともなう消費の拡大は、ガソリンへの支出を加算すると交通通信関係の支出増が最も顕著である）。

また、大規模店や新しい商業施設は南アフリカにおいても郊外立地を特徴とし、大規模駐車場を備えて幹線道路沿いに出店する形態が多い。そのような場所へのアクセスには自動車が必要だが、自家用車所有率は、年収1万6800ランド（1ランド＝約17円）以下の低所得層では13%（1995年）にすぎない。自家用車所有率は年収3万ランド以上の中所得層で57%に増加することからすると、都市黒人層の収入が増加しているとはいっても、

多くの黒人消費者では郊外大規模店舗へのアクセス手段は依然として限られている。したがって、居住地のタウンシップ内か、通勤、通学の動線上で消費行動が完結することに変化はない。貧困層の買いものの行動は、購買力、交通費負担能力、モビリティの低さから空間的に限定されるのである。この点からも貧困層にとって身近な路商の提供するサービスの意義は需要である。

3 街路調査結果

ジョハネスバーグで筆者が実施した街路調査では、路商の経営戦略、特に立地戦略を把握することを目的に、参入の形態と商品の仕入れ方法、販売額、店員の国籍などに関して調査した。調査地としては、都心、都心縁辺、都心に隣接する住宅地から3街路を選択した（図参照）。都心からは、メインストリートであり、路商活動が合法化される以前から路商が存在したマーケットストリート

る地区で、設備の更新や投資がおこなわれず都市内部の退廃空間（インナーシティ）の典型であるヒルブロウ地区の中心街路、プレトリアストリートを、そして、80年代以前に白人低所得層向けに開発された都心に隣接する住宅地で、近年は若青年層のアーティストや知識人が多く居住していることに加え、黒人、カラードの居住者が急増している、ヨーヴィル地区の中心街路、ロッキーストリートを選んだ。3街路の路商を比較考察すると次のようなことが明らかになった。

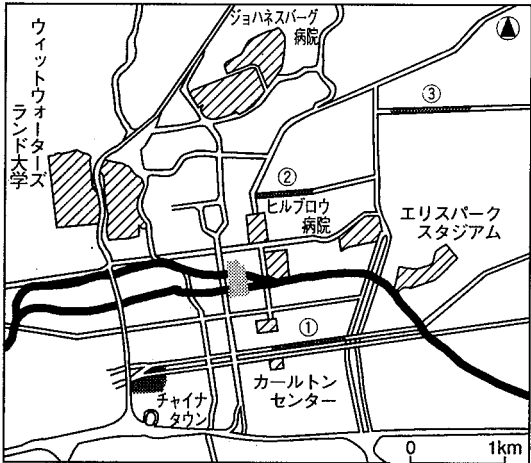
＜外国人の参入状況＞

都心に近づくほど、外国人の比率は減少している。住宅地では57％、都心縁辺では50％が外国人であるのに対し都心では25％である。外国籍の場合、1例（パキスタン人）をのぞきアフリカ諸国出身者で占められている。都心では半数以上が南部アフリカ圏、縁辺では65％が仏語圏アフリカ、住宅地では特にセネガル出身者が路商の28％で、外国籍者の半数を占めた（表参照）。

＜販売額＞

販売額は立地点による差が大きい。都心の場合、週500ランド以上の売上がある中規模経営層が17％であるが、都心縁辺地区では10％、都心隣接住

ジョハネスバーグ市街と調査街路



①マーケットストリート②プレトリアスストリート③ロッキーストリート

調査街路別の路商の国籍

(単位：人)

| 路商の国籍 | 都心 | 都心縁辺 | 都心隣接住宅地 |
|-----------|----|------|---------|
| 南アフリカ | 46 | 27 | 22 |
| セネガル | 0 | 4 | 14 |
| コンゴ | 0 | 5 | 2 |
| ガーナ | 0 | 0 | 3 |
| ブルンジ | 0 | 3 | 1 |
| モザンビーク | 4 | 1 | 0 |
| その他のアフリカ* | 11 | 10 | 8 |
| アフリカ以外 | 0 | 0 | 1 |

(注) *アンゴラ、タンザニア、ナイジェリア、カメルーン、エチオピア、ガンビア、ガボン。

宅地では4%に減少する。

<商品の供給業者>

これに関する調査は外国人の参入割合が高い都心隣接住宅地のロッキーストリートで実施した。商品仕入先に関し、南アフリカ人業者に依存している路商は10%で、53%は明確に非南アフリカ人から仕入れていると回答している。また、非南アフリカ人から仕入れていると回答した路商のうち67%は中国人業者から仕入れていると答えた。

<販売品目>

販売品目は青果および菓子類、ホットドッグ等ファーストフード、新聞、宝飾品、時計、靴、衣類、その他の日用雑貨まで多岐にわたるが、路商別にみると品揃えは単純で、路商ごとに取扱品目が特化している傾向がある。都心では衣類・靴が全体の6割を占め、食品が2割以下と買いまわり性の高い構成を示している。都心縁辺地区では、衣類・靴の比率は2割に減少する一方で、食品類は4割を超えており、最寄り性が高くなっている。また、時計・宝飾品と化粧品との構成をあわせて30%近く占めている点からは、若青年層の女性の購入が多いと考えられる。都心隣接住宅地地区では、買いまわり品が63.3%を占めている。

<立地選好>

都心の路商は、18%が都心内部で移転を経験しているが、75%は創業以来移転していない。都心縁辺の場合は、9割が現在の場所で創業しており、それ以来移転していない。住宅地中心街路の場合は、そこを創業の地とする例が3街路中63%と最低で、都心から移転してきた例が14%である。移転経験者の販売品目、販売額、国籍は多様であった。警察の立ち退き要求のために移転したと答えたのはナイジェリア人のバッグ・靴路商であった。

<当面の問題>

都心では、26%が近隣の同業商店主による嫌が

らせを問題点としてあげている。その他に他の路商との競争関係や、警官による立ち退き要求、治安悪化（特に週末）、商品の運搬、立地条件、遠距離通勤、外国人路商への偏見などをあげている。

調査した3街路上の路商を比較すると、品揃えの差と路商の国籍の分布に特徴があった。郊外街路は外国人の参入が激しい。都心街路の場合は買いまわり性がきわめて高く、それに伴い収益も2地区に比較して高い。都心縁辺街路は都心に比較して最寄り性が高くなるが、買いまわり性との差はさほど顕著ではない。調査対象の縁辺街路には書店や、カフェ、ナイトクラブなどの若青年層を対象とする商業施設が集中している。都心街路で時計宝飾品や化粧品を扱う路商が1.6%であるのに対し、この都心縁辺では20%であることから、買いまわり品、なかでも若年消費者を対象にした品揃えを経営戦略にしていることがわかる。

最寄り品を取り扱う路商は商品を農場で直接仕入れる場合もあれば、スーパーマーケットなどの小売店で仕入れる場合もあり、仕入れの形態はさまざまである。買いまわり品を扱う路商については、都市内部の卸売り業者が集中する地区で自ら仕入れている場合と、他の地区で中国人業者から仕入れる場合の二つの形態が確認された。そして時計・宝飾品や靴などの輸入買いまわり品は、中国人業者から入手しているとの回答が圧倒的であった。そこには中国製品の輸入と、路商をつなぐ、買いまわり品の卸売り流通システムがある。アフリカ人移民は、輸入、卸売り、小売りまで幅広く従事しているのに対し、中国人は卸売り部門に特化している。路商の販売する買いまわり性の高い時計・宝飾品、衣類・靴の流通に中国人業者が介入しているのはなぜであろうか。

たかな姿が浮かび上がってくる。

4 路商の元締めとしての中国人卸売り業者

1994年から96年にかけての移民排除運動の結果、中国人路商は路上から駆逐された。彼らは路上で買いまわり性の高い時計・宝飾品、衣類・靴、日用雑貨を取り扱っていた。路商に従事していた中国人移民は駆逐されたのだが、中国人流通業者は撤退せずに、小売りの段階を南アフリカ人やその他のアフリカ人の路商に託して流通販売網を維持していることが明らかになった。

路商が扱う中国製買いまわり品の価格帯は、大規模店舗や、専門店での取扱商品よりも低く設定してある。大規模流通資本によって流通を掌握されている南アフリカでは、黒人貧困層の購買力にみあった安価な日用品の流通機構の整備が遅れていた。これは安価な輸入日用品が浸透できなかったことや、流通業者がホームランドやタウンシップへの立地を敬遠してきたことが原因と考えられる。

路商の店舗では、通常の商店が販売している商品と類似したデザイン、あるいは偽物ブランドの衣類、靴、雑貨、化粧品、時計、宝飾品が安価に入手できる。不法に輸入されたアジア製の衣類、靴、雑貨、時計・宝飾品の流通の経路がすでに定着しており、それを卸売りする中国人業者が、末端の路商による小売り部分まで管理している。そこには南アフリカが民主化前、1991年から93年にかけて移民受け入れ審査を緩和したことによって一時的に急増した中国人移民商人が、独自の流通システムを短期に敷設して、路商活動からの撤退後も卸売り供給業者として存在し続けているした

5 路商の経営戦略

筆者は、立地点によって異なる収益状況をみながら路商がフレキシブルに立地と移転を繰り返し、それによって販売品目に最適な立地点へ近づいていくのではないかと仮説を持っていた。しかし、今回の調査範囲内では立地、移転を繰り返している路商の割合は高くない。路商の経営戦略を比較すると、自ら商品を仕入れ、季節によって品揃えを若干変更する南アフリカ人の路商に比べ、買いまわり品を扱う路商は卸売り業者の扱う品目によって経営を規定されている。買いまわり品の路上販売は中国人業者による商品供給により成立していると言っても過言ではないだろう。アパルトヘイト末期に大量に流入した中国人移民は、低価格の中国製日用買いまわり品の流通システムを持参し、南アフリカ国内の低価格日用品の流通地図を塗り替えた。これは黒人消費者の観点からすれば、従来消費できなかった低価格買いまわり品の多様化と見ることができる。アパルトヘイト体制下の南アフリカは中国との国交がなかった。国交がなく、中国人商人や運搬代理人の往来が不可能であったために、黒人貧困層の購入可能なアジア製日用品の輸入が阻まれていたのだ。また国内流通資本はタウンシップ進出に積極的でなかった。これらの理由によって従来未発達であった低所得黒人層の消費市場は、路商への移民参入によって新たに展開しはじめていたのである。

(よしだ・えいいち/地域研究第2部)